



S5A3 Werner Verhoeven: Lokaal ondernemen begint bij eerlijk jezelf zijn

Inleiding

In deze aflevering van Elk Stapje Telt gaat Geert Hoffbauer in gesprek met Werner Verhoeven, eigenaar van Carrefour Market Battel en voorzitter van Unizo Mechelen. Werner runt zijn winkel al zestien jaar samen met zijn vrouw en kent de uitdagingen van lokaal ondernemen van binnenuit. Een eerlijk en warm gesprek over authenticiteit, buurtbetrokkenheid en wat het écht betekent om met hart te ondernemen.

Spreeker: Werner Verhoeven – Carrefour Market Battel / Unizo Mechelen

Gastheer: Geert Hoffbauer – Elk stapje telt

Inhoudstafel

- Introductie en welkom – 0:00
- Wie is Werner Verhoeven? Zestien jaar op de winkelvloer – 0:54
- Van hypermarkt naar eigen winkel: de stap naar zelfstandigheid – 1:28
- Ondernemen als koppel: de kracht van complementariteit – 4:52
- Openingsuren als strategische keuze: donderdag dicht, zondag open – 9:07
- Hoe een buurtsuper overleeft naast grote ketens – 13:01
- Van ongenoegen naar engagement: het verhaal achter Unizo Mechelen – 16:30
- Mechelen binnen en buiten de ring: uitdagingen voor lokale ondernemers – 18:37
- De Jonagold-appel: lokale kwaliteit versus slimme marketing – 22:28
- Tips voor wie een buurtwinkel wil starten – 30:48
- Afsluiting – 32:03

Kerninzichten per hoofdstuk

Introductie en welkom (0:00)

Geert opent de aflevering met een vraag die meteen de toon zet: wat leert een winkelvloer je over ondernemen dat je in geen enkele vergaderzaal leert? Het antwoord van Werner is even eenvoudig als treffend: jezelf zijn. Geen acteren, geen verwachtingen van aandeelhouders, gewoon eerlijk aanwezig zijn voor je klanten.

Wie is Werner Verhoeven? Zestien jaar op de winkelvloer (0:54)

Werner vertelt hoe hij zijn carrière begon in grote hypermarkten, maar altijd het gevoel had dat hij het zelf beter kon. Toen de kans zich aandiende, twijfelde hij geen dag. Zestien jaar later staat hij nog elke dag met plezier in zijn winkel, overtuigd dat authenticiteit de basis is van elk duurzaam ondernemerschap.

Van hypermarkt naar eigen winkel: de stap naar zelfstandigheid (1:28)

Als manager in een hypermarkt moet je verantwoording afleggen aan mensen boven je, wat er soms voor zorgt dat je jezelf mooier voorstelt dan je bent. In zijn eigen winkel viel dat masker weg. Werner legt uit hoe hij en zijn vrouw samen zijn gestart, met een gezonde financiële basis en de vrijheid om vanaf het begin hun eigen bazen te zijn. Die vrijheid brengt ook verantwoordelijkheid, maar dat maakt het net zo waardevol.

Ondernemen als koppel: de kracht van complementariteit (4:52)

Werner en zijn vrouw zijn heel verschillend, en dat is precies wat hun samenwerking sterk maakt. Ze vullen elkaar aan waar de ander minder sterk is. Werner is open over een moeilijke periode waarin zijn vrouw overwoog te stoppen, en over hoe blij hij is dat ze gebleven is. Na zestien jaar samen ondernemen én samenleven, beschouwt hij dat als een van zijn grootste realisaties.

Openingsuren als strategische keuze: donderdag dicht, zondag open (9:07)

Zestien jaar geleden namen Werner en zijn vrouw een atypische beslissing: donderdag sluiten en zondag de hele dag open. De reden was persoonlijk: een kindje op komst en de behoefte aan een vaste vrije dag als gezin. De keuze bleek ook zakelijk slim: de zondag werd een groot succes. Vandaag zijn ze door de concurrentie en veranderende marktomstandigheden zeven dagen open, maar met bewust ingebouwde rust.



Hoe een buurtsuper overleeft naast grote ketens (13:01)

De verdwijning van tabak uit supermarkten trof Werner harder dan verwacht, niet omwille van de tabak zelf, maar omdat die klanten ook andere aankopen deden. Het zette hem aan het denken over heruitvinding. Zijn antwoord: nog dicht bij de klant staan, luisteren zonder te vragen, en inspelen op noden voor ze uitgesproken worden. Hij is ervan overtuigd dat buurtwinkels die de komende jaren overleven, er sterker uit zullen komen dan ooit.

Van ongenoegen naar engagement: het verhaal achter Unizo Mechelen (16:30)

Werners betrokkenheid bij Unizo begon niet vanuit idealisme, maar vanuit frustratie over een gebrek aan informatie voor ondernemers buiten de Mechelse ring. Hij werd lid om insider te worden, en bleef omdat hij het verschil wilde maken voor zijn collega-ondernemers. Sinds september 2025 is hij voorzitter, met als missie: verbinden, versterken en verenigen.

Mechelen binnen en buiten de ring: uitdagingen voor lokale ondernemers (18:37)

Werner heeft veel lof voor wat de stad Mechelen de afgelopen jaren heeft gerealiseerd in het stadscentrum. Maar hij maakt ook duidelijk dat er een buitenstad is die dezelfde aandacht verdient. Als voorzitter van Unizo Mechelen zet hij zich in om die stem te laten horen bij beleidsmakers, constructief maar vasthoudend.

De Jonagold-appel: lokale kwaliteit versus slimme marketing (22:28)

Werners stokpaardje is de Jonagold. Hij legt uit hoe de Pink Lady, een appel die grotendeels uit Costa Rica komt, de Belgische markt domineert dankzij slimme marketing, terwijl België en Nederland wereldwijd de beste appelproducenten zijn. Hij koopt zijn Jonagolds op de veiling, biedt ze goedkoper aan dan de grote ketens en hoopt zo klanten terug te winnen voor lokale kwaliteit. Vers en eerlijk, dat is zijn handelsmerk.

Tips voor wie een buurtwinkel wil starten (30:48)

Werner geeft eerlijk advies aan iedereen die met een eigen winkel wil starten: proef eerst van de job voordat je de stap zet, want de uren zijn lang en het vraagt veel. Win zoveel mogelijk informatie in, want een supermarkt runnen gaat veel verder dan je denkt. En bovenal: wees jezelf. Dat is het enige wat je op lange termijn volhoudt.

Afsluiting (32:03)

Geert sluit de aflevering af met een knipoog naar het begin: eerlijk zijn, jezelf zijn en dicht bij de klant staan. Werner beaamt het volmondig. Een gesprek dat begon met een appel en eindigde met een les over ondernemen die ver voorbij de winkelvloer reikt.

Meer weten?

Wil je meer weten over Carrefour Market Battel of contact opnemen met Werner Verhoeven?
[linkedin.com/in/werner-verhoeven-542345250](https://www.linkedin.com/in/werner-verhoeven-542345250), werner.verhoeven@telenet.be.

Meer over Elk stapje telt: www.elkstapjetelt.be.

